Economic Analysis

Research Document

Balance of Payments Division

Foreign Affiliate Trade Statistics – Canadian Operations Abroad, 1999 to 2001

by Michael Marth

N° 013

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

ECONOMIC ANALYSIS RESEARCH PAPER SERIES

The Economic Analysis Research Paper Series provides for the circulation of research conducted by the staff of National Accounts and Analytical Studies, visiting Fellows and academic associates. The research paper series is meant to stimulate discussion on a range of topics including the impact of the New Economy, productivity issues, firm profitability, technology usage, the effect of financing on firm growth, depreciation functions, the use of satellite accounts, savings rates, leasing, firm dynamics, hedonic estimations, diversification patterns, investment patterns, the differences in the performance of small and large, or domestic and multinational firms, and purchasing power parity estimates. Readers of the series are encouraged to contact the authors with comments, criticisms and suggestions.

The primary distribution medium for the papers is the internet. These papers can be downloaded from the internet at www.statcan.ca for free. Papers in the series are distributed to Statistics Canada Regional Offices and provincial statistical focal points.

All the papers in the Economic Analysis Research Paper Series go through institutional and peer review to ensure that they conform to Statistics Canada's mandate as a government statistical agency and adhere to generally accepted standards of good professional practice.

Publications Review Committee
Analytical Studies Branch, Statistics Canada
24th Floor, R.H. Coats Building
Ottawa, Ontario, K1A 0T6
Telephone: (613) 951-1804

103-04916/

Foreign Affiliate Trade Statistics
Canadian Operations Abroad, 1999 to 2001

by

Michael Marth

11F0027 N° 13
ISSN : 1703-0404
ISBN : 0-662-34258-5

N° 013

Balance of Payments Division
22nd Floor, R.H. Coats Building
Statistics Canada
Ottawa, K1A 0T6
mailto:art.ridgeway@statcan.ca
telephone: (613) 951-8907 or
(613) 951-1855
Fax: (613) 951-9031

May 2003

This paper represents the views of the author and does not necessarily reflect the opinions of Statistics Canada.

Aussi disponible en français

Table of Contents

Abstract iv
Executive summary 1
Commercial presence in relation to cross-border exports 3
Industrial activities 5
Geographical regions 7
Goods and services composition of foreign affiliates 7
Size of foreign affiliates 8
Appendix 12
Economic Analysis Research Paper Series 13

Abstract

Canadian goods and services can be sold in the international market either through cross-border exports or through foreign affiliates. Cross-border exports involve Canadian companies producing the goods and services in Canada and exporting them to the foreign markets. Sales through foreign affiliates involve establishing a commercial presence in the foreign market from which to conduct business transactions.

Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS) measure both the operations of (i) foreign-owned affiliates in Canada and (ii) affiliates of Canadian firms located abroad. This report covers the activities of foreign affiliates of Canadian multinationals abroad or outward FATS.[1] It is a follow-up to a previous report titled *Foreign Affiliate Trade Statistics- 1999, How Goods and Services are Delivered in International Markets.*[2]

Continuing globalization of the world economy, and an increasing occurrence of trade agreements have created a need for this type of information. With this second release of FATS data, the data for 2000 and 2001 are being added to the 1999 data released last year. Comparing FATS data with cross-border exports further examines the relationship between exports and foreign direct investment.[3] Other characteristics such as industrial activity, location, goods/services composition and affiliate size are presented as part of the overall descriptive analysis.

Keywords: Foreign affiliate trade statistics, investment, trade, goods, services, FATS.

[1] Comparable data for the activities of foreign-owned affiliates in Canada have not yet been compiled.

[2] *Foreign Affiliate Trade Statistics- 1999, How Goods and Services are Delivered in International Markets* (11F0027MIE no. 4, free) is available on Statistics Canada's web site (www.statcan.ca).

[3] Cross-border exports refer to exports from Canada to other countries. Foreign direct investment is defined in the *Appendix* at the end of this report.

Executive summary

The level of Canadian direct investment abroad (CDIA) has increased substantially in recent years. At year-end 2001, CDIA was at $390 billion, up 34% from just two year's earlier.[4] Acquisitions of foreign companies totaling $49 billion in 2000 and $25 billion in 2001 were a big factor in this growth. Sales of foreign affiliates have also increased significantly (17%) over this two-year period, reaching $371 billion in 2001. At 945,000, employment abroad in foreign affiliates is still relatively small compared to Canada's total employment of 15.1 million at the end of 2001.[5]

Foreign affiliate sales and cross-border exports both experienced strong growth in 2000 followed by marginal growth in foreign affiliate sales and even a slight decline for exports in 2001. At $415 billion in 2001, exports of goods continue to dominate (88%), whereas goods-producers accounted for $215 billion or 58% of foreign affiliate sales in 2001.[6] In addition, sales of foreign affiliates were much less concentrated in the United States as compared with exports.

Foreign affiliate service-providers recorded sales of $156 billion—close to triple the $57 billion in cross-border exports of services. Moreover, from 1999 to 2001, the share of exports of services in relation to total exports declined marginally from 13% to 12%, as compared with service-providers seeing their share of foreign affiliate sales increase from 38% to 42%. The latter may have resulted from a higher rate of entry of service-providing foreign affiliates as compared with goods-producers. Another possibility is that some exporters of services may have shifted to delivering their services through foreign affiliates. This may be due in part to the nature of the service as some services are better delivered through foreign affiliates because of the need for close, continuing contact between the service-providers and their clients.[7]

In 2001, the Manufacturing sector accounted for $172 billion or almost half (46%) of foreign affiliate sales. The Computer Equipment and Primary Metals sub-sectors together accounted for just over one-quarter of all Manufacturing sales.

Sales in the United States dropped $9 billion in 2001, yet continued to account for close to two-thirds' (63%) of foreign affiliate sales.

Close to one-half (46%) of all sales were attributed to the 3% of foreign affiliates who had a direct investment book value of greater than $500 million.

---

[4] CDIA measures the book value from the financial statements of the enterprises in which the direct investment is made. For the most recent data see *The Daily*, March 26, 2003, Statistics Canada, Catalogue no. 11-001-XIE ISSN 0827-0465.

[5] *Labour Force Information*, Statistics Canada, Catalogue no. 71-001-XIE.

[6] *Canada's Balance of International Payments*, Fourth Quarter 2002, Table A, Catalogue no. 67-001-XPB.

[7] *Survey of Current Business, October 2002*, p. 68, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.

Background and coverage

A detailed discussion on the rationale for collecting these statistics as well as a proposal for how to measure them have been presented in the research paper, *Foreign Affiliate Trade Statistics, Measuring Economic Globalization, A Canadian Perspective– From Research to Reality* (www.statcan.ca - Products and services - Research papers - National accounts - Balance of Payments Division).

The quality of the data in this report has improved significantly. A new methodological approach was adopted and resulted in the previously published 1999 data being revised (see section on *Data Quality*).

To measure outward FATS, the Balance of Payments Division has expanded the statistical system that is already in place to measure Canadian Direct Investment Abroad. All enterprises receiving the questionnaire *Capital Invested Abroad by Canadian Enterprises* (approximately 1,620 for 2001) were asked to report employment and sales for each of their foreign subsidiaries, branches, joint ventures and associates (close to 4,500 foreign entities for 2001).

In order to be consistent with the international practice for measuring FATS, only the data for majority-owned foreign affiliates (MOFA's) are included (see "Ownership" in the *Appendix* attached). For operational reasons, depository institutions and foreign branches of firms were excluded from the 1999 to 2001 estimates. Therefore, all data unless otherwise stated refer to non-bank MOFA's of Canadian companies.

For reporting year 2001, the non-bank MOFA universe included 1,392 Canadian enterprises reporting on the activities of 3,773 foreign affiliates. These affiliates are located in over 135 countries, and accounted for *85* different industrial activities (at the 3-digit NAICS level).[8]

There are two important qualifiers that must be remembered when reviewing the data in this report. Sales and employment figures of non-bank MOFA's are fully attributed—there is no adjustment for less than 100% ownership. Secondly, the sales are attributed to the country as reported by the respondent company in the questionnaire. If a company consolidates third country sales data into a primary subsidiary in a different country, the sales are attributed to the country of the primary subsidiary. These and other concepts are further discussed in the *Appendix* attached.

[8] NAICS is the North American Industrial Classification System. Companies were requested to use these codes to identify the principal industrial activity of their foreign entities. The United States uses NAICS to measure the operations of its foreign affiliates as well.

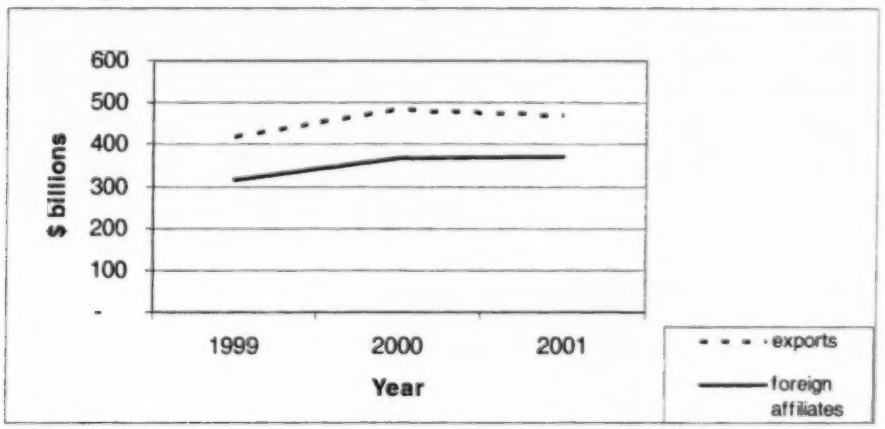
Commercial presence in relation to cross-border exports

Foreign affiliate sales and exports grow in tandem

While the data are limited (i.e. only 3 years), there appears to be a possible complementary relationship between the overall level of foreign affiliate sales and exports. Indeed, several studies have concluded that trade and foreign direct investment are complementary.[9]

It would not be accurate to make direct comparisons between foreign affiliate sales and exports as the former are based on industrial activities and the latter on product classification. However, in looking at the sectors that accounted for the changes we can attempt to identify any similarities that may exist on an industrial basis. The significant rise in exports (15%) from 1999 to 2000 was driven primarily by energy exports to the U.S. market. The increase in foreign affiliate sales occurred in Manufacturing, Finance & Insurance, and some other service-oriented industries.[10] As such, there was no clear relationship on an industrial basis in 2000. However, in 2001, overall exports fell 2% due to weaker demand for machinery & equipment, and to some extent forest products. Foreign affiliate sales saw it's biggest drop (in dollar value) occurring in the Manufacturing sector (-4%). The similar downturn in both machinery & equipment exports and manufacturing sector sales in 2001 does lend support to the notion of cross-border trade and affiliate sales being linked on an industrial basis. Moreover, the similar trend lines in the chart below illustrate a complementary relationship for the period under study.

Chart 1: Foreign affiliate sales versus exports



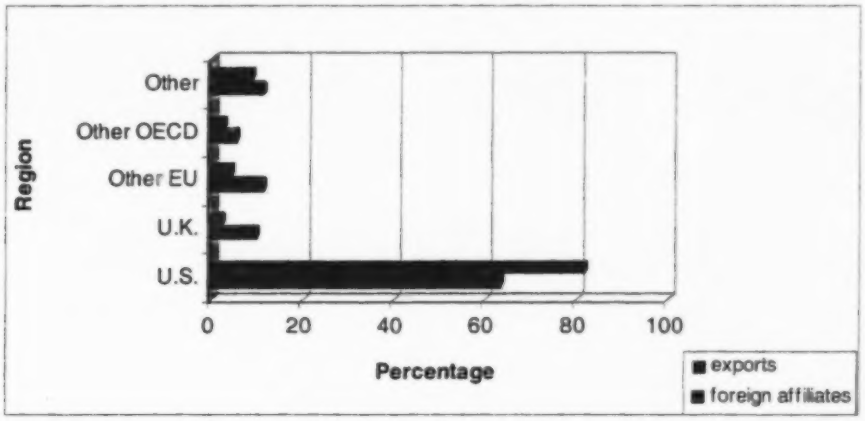
[9] One such study was published by Industry Canada, *Perspectives on North American Free Trade*, "Modelling Links Between Canadian Trade And Foreign Direct Investment", Walid Hejazi and A. Edward Safarian, University of Toronto, April 1999.

[10] The Insurance sector data are shown on the basis of gross premiums and claims. For additional information please refer to *Canada's International Trade in Services, 2001*, p.57, Statistics Canada, Catalogue no. 67-203-XPB.

Foreign affiliate sales less concentrated than exports

In 2001, approximately 82% of all cross-border exports made their way to the United States as compared with 63% of foreign affiliate sales in the U.S. markets. In addition, sales of foreign affiliates were more evenly distributed among the remaining regions (see chart below). Perhaps, the data in the U.K. best highlight this point. Foreign affiliate sales of $36 billion accounted for 10% of all sales, whereas exports to the U.K. of $10 billion represented only 2% of all exports Recent acquisitions in the U.K. were a factor in foreign affiliate sales reaching this 10% level. The data also reveal that the degree of geographical concentration varies between exports of services and exports of goods. When exports of services are isolated, the geographical concentration (in exports of services) decreases significantly. The U.S. then only receives 59% of service-oriented exports while the U.K increases from 2% to 7%, which is more in line with foreign affiliate sales. In general, exports of services are less geographically concentrated than those of goods.

Chart 2: Destination of exports versus affiliate sales

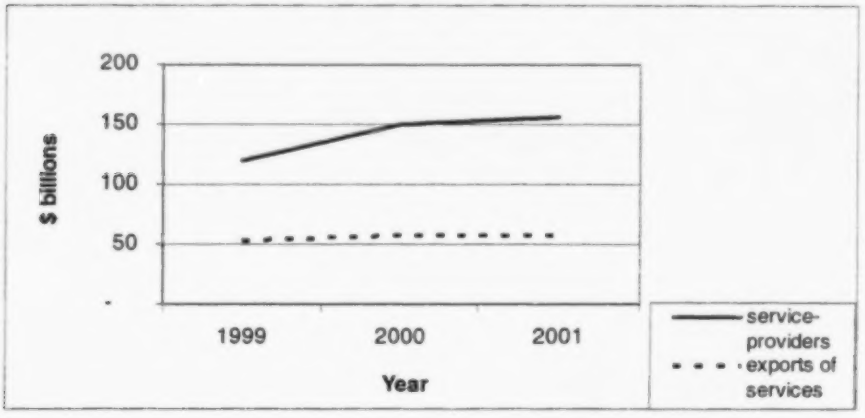


Services sector often requires commercial presence

Goods and services by mode of delivery— commercial presence versus Canadian exports- continue to differ. In 2001, $415 billion or 88% of cross-border exports were in goods and only $57 billion or 12% in services. This compares with $215 billion or 58% of foreign affiliate sales by goods-producers and $156 billion or 42% by service-providers.

While it is clear that cross-border trade continues to be greater than foreign affiliate sales, it is also clear that service-providers often choose to establish a commercial presence in the foreign market. From 1999 to 2001, the share of exports in services in relation to total exports declined marginally from 13% to 12%, as compared with service-providers seeing their share of foreign affiliate sales increase from 38% to 42%. This trend can be seen in the chart below.

Chart 3: Service-provider sales versus exports in services



Industrial activities

Manufacturing sector continues to be the industrial heavy weight

At $371 billion in 2001, foreign affiliate sales were up 1% overall from the year 2000. Higher sales in Finance & Insurance, and Mining & Oil & Gas were mostly offset by decreased sales in Manufacturing.[11]

The Manufacturing sector accounted for $172 billion or almost half (46%) of the sales. The Computer Equipment and Primary Metals sub-sectors together accounted for just over one-quarter of all Manufacturing sales. The Finance & Insurance sector represented 14% of 2001 sales, considerably higher than its 10% share in 1999. Other notable sectors were Mining & Oil & Gas with 10% of sales, and Information and Cultural Activities with 9%.

[11] Finance & Insurance excludes NAICS 5221- Depository Credit Intermediation.

Table 1: Sales, By Industry, 1999 to 2001 [12]

	1999		2000		2001	
	$millions	%	$millions	%	$millions	%
Agriculture, forestry, fishing and hunting*	834	0.3	546	0.1	487	0.1
Mining and oil and gas extraction*	33,395	10.6	31,225	8.5	36,954	10.0
Utilities & Construction*	5,904	1.9	6,740	1.8	5,325	1.4
Manufacturing	156,070	49.3	179,164	48.7	171,962	46.3
Wholesale trade	13,229	4.2	11,157	3.0	13,311	3.6
Retail Trade	4,392	1.4	3,901	1.1	4,456	1.2
Transportation and warehousing	8,502	2.7	12,716	3.5	11,417	3.1
Information and cultural activities	30,060	9.5	30,821	8.4	32,502	8.8
Finance (non-bank) & Insurance	32,653	10.3	46,701	12.7	51,704	13.9
Professional, scientific and technical services	5,247	1.7	8,717	2.4	8,953	2.4
Management of companies and enterprises	7,111	2.2	12,309	3.3	9,793	2.6
Other services	18,967	6.0	23,644	6.4	24,274	6.5
Total	**316,364**	**100.0**	**367,641**	**100.0**	**371,138**	**100.0**

* Goods only- Services included in Other

Overall foreign affiliate employment was up 39,000 or 4% in 2001. Mining & Oil & Gas Extraction along with Wholesale Trade, and Professional, Scientific & Technical services accounted for a significant portion of the increase. For the majority of the sectors, the employment data are in line with those of sales above. However, one exception is the Finance & Insurance sector where its sales represent a much greater proportion as compared with its employment.

Table 2: Employment, by industry, 1999 to 2001

	1999		2000		2001	
	000's	%	000's	%	000's	%
Agriculture, forestry, fishing and hunting*	1	0.1	1	0.1	1	0.1
Mining and oil and gas extraction*	89	11.6	99	10.9	126	13.3
Utilities & Construction*	5	0.7	8	0.9	11	1.2
Manufacturing	360	47.1	457	50.4	444	47.0
Wholesale trade	20	2.6	20	2.2	29	3.0
Retail Trade	5	0.7	7	0.8	6	0.6
Transportation and warehousing	21	2.7	29	3.2	35	3.7
Information and cultural activities	75	9.8	82	9.1	82	8.7
Finance (non-bank) & Insurance	42	5.5	47	5.2	37	3.9
Professional, scientific and technical services	15	2.0	29	3.2	42	4.4
Management of companies and enterprises	11	1.4	13	1.4	16	1.7
Other services	120	15.7	114	12.6	116	12.3
Total	**764**	**100.0**	**906**	**100.0**	**945**	**100.0**

* Goods only- Services included in Other

[12] Total sales for 1999 were revised upwards to $316 billion, largely due to a change in methodology (see section on *Data Quality* for additional information).

Geographical regions

Foreign affiliates experience strong growth in Europe

Europe as a whole experienced the greatest increase of all regions. Driven by recent acquisitions, the United Kingdom saw its sales increase by 16%, bringing its share of foreign affiliate sales up 2% to 10% in 2001. Sales in the United States dropped $9 billion in 2001, yet continued to account for close to two-thirds' (63%) of all sales. All other regions saw their sales increase or remain flat in 2001.

Table 3: Sales, by geography, 1999 to 2001

	1999		2000		2001	
	$billions	**%**	**$billions**	**%**	**$billions**	**%**
United States	204	65	243	66	234	63
United Kingdom	24	8	31	8	36	10
Other European Union	38	12	36	10	41	11
Other OECD countries	14	4	17	5	19	5
Other countries	36	11	41	11	41	11
Total	**316**	**100**	**368**	**100**	**371**	**100**

The U.S., the U.K. and Other EU regions all experienced employment increases ranging between 5 % and 10% in 2001, while the OECD region and the other remaining countries experienced a slight decrease.

Table 4: Employment, by geography, 1999 to 2001

	1999		2000		2001	
	000's	**%**	**000's**	**%**	**000's**	**%**
United States	475	62	551	61	575	61
United Kingdom	51	7	80	9	88	9
Other European Union	69	9	78	9	87	9
Other OECD countries	48	6	72	8	71	8
Other countries	121	16	125	14	124	13
Total	**764**	**100**	**906**	**100**	**945**	**100**

* Due to rounding, slight discrepancies may appear in the percentage figures.

Goods and services composition of foreign affiliates

Sales in goods outweigh services, but for how long?

There has been a narrowing of the goods/services split for sales of foreign affiliates over the last two years. It now stands at 58/42, as compared with 62/38 in 1999. The goods/services split for foreign affiliate employment is greater than that of sales at a 62/38 composition in 2001. One factor that might explain the recent narrowing trend is the previously mentioned notion that some service-providers are more suited to establish a commercial presence. Another possibility is that the services sector in general

outperformed the goods sector in 2000-2001. The U.S., which was the primary geographic market of foreign affiliates, experienced a greater percentage change in real GDP for 2000 in service-producing industries than for goods-producing.[13]

Table 5: Sales, goods versus services, 1999 to 2001

	1999		2000		2001	
	$millions	%	$millions	%	$millions	%
Goods producers	196,203	62	217,675	59	214,728	58
Service providers	120,161	38	149,966	41	156,410	42
Total	**316,364**	**100**	**367,641**	**100**	**371,138**	**100**

Table 6: Employment, goods versus services, 1999 to 2001

	1999		2000		2001	
	000's	%	000's	%	000's	%
Goods producers	455	60	565	62	582	62
Service providers	309	40	341	38	363	38
Total	**764**	**100**	**906**	**100**	**945**	**100**

Size of foreign affiliates

Larger affiliates drive the numbers

While the phrase 'bigger is not always better' may or may not be true, it is apparent that bigger is better for foreign affiliate sales. Close to one-half (46%) of all sales were attributed to the 3% of foreign affiliates who had direct investment book values greater than $500 million. The fact that these foreign affiliates represented 67% of the total Canadian direct investment abroad (CDIA) is of no surprise.[14]

Employment follows a similar pattern with larger book value foreign affiliates accounting for the majority of the employment. One interesting observation is that the smallest foreign affiliates (under $25 million) represented only 1% of CDIA yet generated 13% of sales and 19% of employment. With reference to CDIA value, this is very disproportional in relation to the other three book value ranges.

---

[13] From 1999 to 2000, the percentage change in Real GDP was 5.4% for service-producing industries and 2.9% for goods-producing industries. *Survey of Current Business, November 2001*, p.18, published by the Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.

[14] Because of its nature, the bulk of direct investment is concentrated among a relatively small number of enterprises. The survey results confirm this with the 100 largest companies (5% of the coverage) accounting for 80% of the total value of direct investment. *Canada's International Investment Position 2001, p. 29.*

Table 7: Selected percentages, by direct investment book value, 3-year average*

Non-bank MOFA's Direct investment book value	No. of affiliates (%)	CDIA value (%)	Sales (%)	Employment (%)
Over 500 $million	3	67	46	39
100 to 499 $million	7	23	28	28
25 to 99 $million	12	9	13	14
Under 25 $million	78	1	13	19
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

3-year average deemed acceptable as little change in distributions between the 3 years under study.

Service-providers greater in number but weaker in sales and employment

Based on 2001 data (with 1999 and 2000 showing very similar results), service-providers represented over one-half (53%) of all foreign affiliate entities and accounted for 55% of direct investment abroad. As we have already seen, service-providers accounted for only 42% of sales and 38% of employment (Tables 5 and 6).

The number of foreign affiliate entities is fairly similar for goods and services within each of the four direct investment book value ranges (Table 8). The only variation is in the smallest affiliates where 41% of foreign affiliates are service-providers and 36% are goods-producers.

The share of CDIA value for the largest foreign affiliates is 39% for service-providers as compared with 29% for goods-producers. Given the similar representation of the number of large affiliates (2%) between goods and services, it must be that on average the largest service-provider had a greater investment than its goods-producing counterpart. Within the largest affiliates (over $500 million), approximately one-third of service-provider CDIA value belonged to Finance & Insurance. The Information and Cultural activities sector was also significant, accounting for 26% of the CDIA value of service-providers in this book value range. Goods-producers were even more concentrated with the Manufacturing sector accounting for over two-thirds' (69%) of the CDIA value among the largest affiliates.

While the goods-producers had a greater share of foreign affiliate sales in each book value range, the most noticeable difference occurred in the largest affiliates. Goods-producers in the largest affiliate category accounted for 29% of sales while service-providers only accounted for 20%.

Employment in the largest foreign affiliates was more concentrated in goods than in services. Among the largest affiliates, goods-producers accounted for 29% of foreign affiliate employment and service-providers 13%.

In the case of both sales and employment, it is the Manufacturing sector that is driving the numbers. Approximately 82% of sales and 73% of employment among the largest goods-producing foreign affiliates are accounted for by the Manufacturing sector. It could be argued that the scope and size of this sector in itself has a lot to do with its dominant position among goods-producing foreign affiliates.

Table 8: Selected percentages, by direct investment book value, goods vs. services, 2001

Non-bank MOFA's	No. of Affiliates (%)		CDIA Value (%)		Sales (%)		Employment (%)	
Direct investment book value	**Goods**	**Services**	**Goods**	**Services**	**Goods**	**Services**	**Goods**	**Services**
Over 500 $million	2	2	29	39	29	20	29	13
100 to 499 $million	4	4	12	11	14	13	15	13
25 to 99 $million	6	6	4	4	6	4	7	5
Under 25 $million	36	41	0	1	8	6	11	8
Total	**47**	**53**	**45**	**55**	**58**	**42**	**62**	**38**

* Due to rounding, slight discrepancies may appear in the figures above.

** The data in this table only relate to 2001. As such, they will not reconcile precisely with the 3-year average data presented in Table 7.

Data quality

The coverage of the frame of non-bank MOFA's, based on the set of enterprises that received the questionnaire, is documented elsewhere as "reasonably complete". (*Canada's Balance of International Payments and International Investment Position, Concepts, Sources, Methods and Products,* 67-506-XPE, p.95).

Revisions to the estimates for the reference year 1999 were undertaken after further review revealed that the imputation models seemed to underestimate employment and sales among the larger foreign affiliates. Alternative models were proposed and tested, of which one was chosen that imputed more reasonable values for foreign affiliates of all sizes. The chosen model was then used to generate the estimates for reference years 2000 and 2001. To ensure comparability, the same models were applied to generate revised estimates for reference year 1999.

Referring to the reference year 2000 (with 1999 and 2001 being very similar), approximately 1,400 non-bank enterprises with majority-owned foreign affiliates were sent questionnaires, of which approximately 672 (48%) returned a complete or partially complete questionnaire. However, this response represented approximately 2,200 of 3,800 (58%) foreign affiliates. Administrative and other data sources are used to improve the overall quality of the data. These might include annual reports, financial statements, news releases and investment reports.

To maximize the accuracy of the results, data that were not collected for a particular reference year were obtained by applying the previous year's values (unadjusted), or from administrative sources, as available. Missing values of partially complete responses were imputed using deterministic regression models. Data from complete responses (excluding imputed data from previous reference years) were used to create and validate the regression models. Of the 3,668 foreign affiliates in the reference year 2000 with usable data, imputed values of sales were generated for 1,851 (50%) affiliates; imputed values of employment were generated for 1,857 (51%) affiliates.

To compensate for affiliates, for which no data were available, a weight adjustment was used as part of the estimation process. To avoid undue impact of the largest affiliates, for which data were available, these affiliates were assigned a weight of 1.

Every published result by sector group has a coefficient of variation of 10% or less. Given the highly positively skewed distributions of both sales and employment, this threshold is of reasonable magnitude for a survey of this size. As well, there were sufficient numbers of available data (minimum of 20 observed values), either from responses to the questionnaire or from other sources, in each sector group to consider the quality of the data as acceptable or better.

Appendix[15]

Ownership

For purposes of FATS, majority-owned foreign affiliates, that is enterprises in which the direct investor owns more than 50% of the voting shares, are included in the universe. Economic variables are attributed in their entirety to a single country and are not factored down by ownership shares.

Country of Origin

Most countries compile foreign direct investment statistics according to the BPM5[16] which recommends that direct investment position statistics be allocated to the immediate host or investing country. Therefore, given the current situation, the immediate basis will be accepted as the most expedient way of producing FATS. In the longer-term, the UBO (Ultimate Beneficial Owner) approach is encouraged. Ideally, reporting countries would report on both bases for different analytical purposes.

Classification – Product or Industry

The GATS requires information on the sales of services from foreign affiliates on a product basis. However, at the present time no country is in a position to collect sufficient data at this level. The new *Manual on Statistics of International Trade-in-Services* has recommended that compilers proceed on an industry or economic activity basis for the present time. In Canadian FATS, the activity of each foreign affiliate is collected on the basis of the NAICS classification.

Economic variables

i) Sales or Gross Operating Revenue

This is one of the most important FATS variables. Enterprises are instructed to exclude investment income from gross operating revenue, as it is conceptually different from sales. Special instructions are provided for banks, insurance companies and holding companies where the definition of sales can be more complex.

ii) Employment

Enterprises are asked to report the average annual number of employees for each foreign affiliate.

Foreign Direct Investment (FDI)

FDI is an investment of a resident entity in one economy obtaining a lasting interest in an enterprise resident in another economy. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise. Outward FDI is synonymous with Canadian direct investment abroad (CDIA).

---

[15] Some of the definitions and concepts have been condensed from *Foreign Affiliate Trade Statistics, Measuring Economic Globalization, A Canadian Perspective– From Research to Reality.*

[16] *Balance of Payments Manual,* 5th Edition, International Monetary Fund, 1993.

Economic Analysis Research Paper Series

2003	
11F0027MIE2003013	Foreign affiliate trade statistics - Canadian operations abroad, 1999 to 2001
11F0027MIE2003010	A frontier approach to Canada-U.S. multifactor productivity performance
11F0027MIE2003008	Overcoming distance, overcoming borders: comparing North American regional trade
11F0027MIE2003005	Regional manufacturing employment volatility in Canada: the effects of specialization and trade
2002	
11F0027MIE2002009	Assessing the impact of greenhouse gases emissions on Canada's productivity growth, 1981-1996 - An experimental approach
11F0027MIE2002007	Accounting for greenhouse gases in the standard productivity framework
11F0027MIE2002004	Foreign affiliate trade statistics - 1999: how goods and services are delivered in international markets
11F0027MIE2002003	The trend to smaller producers in manufacturing: a Canada/U.S. comparison
11F0027MIE2002002	Purchasing power parity: a Canada/U.S. exploration
11F0027MIE2002001	A comparison of Canada-U.S. economic growth in the information age, 1981-2000: the importance of investment in information and communication technologies

Analyse économique

Documents de recherche

Division de la balance des paiements

Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Opération canadiennes à l'étranger 1999 à 2001

par Michael Marth

N° 013

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

SÉRIE DE DOCUMENTS DE RECHERCHE SUR L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

La série de documents de recherche sur l'analyse économique permet de faire connaître les travaux de recherche effectués par le personnel du Secteur des études analytiques et des comptes nationaux, les boursiers invités et les universitaires associés. La série de documents de recherche a pour but de favoriser la discussion sur un éventail de sujets tels que les répercussions de la nouvelle économie, les questions de productivité, la rentabilité des entreprises, l'utilisation de la technologie, l'incidence du financement sur la croissance des entreprises, les fonctions de dépréciation, l'utilisation de comptes satellites, les taux d'épargne, le crédit-bail, la dynamique des entreprises, les estimations hédoniques, les tendances en matière de diversification et en matière d'investissements, les différences liées au rendement des petites et des grandes entreprises ou des entreprises nationales et multinationales ainsi que les estimations relatives à la parité du pouvoir d'achat. Les lecteurs de la série sont encouragés à communiquer avec les auteurs pour leur faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Les documents sont diffusés principalement au moyen d'Internet. Ils peuvent être téléchargés gratuitement sur Internet, à www.statcan.ca. Les documents faisant partie de la série sont diffusés dans les bureaux régionaux de Statistique Canada et aux coordonnateurs statistiques provinciaux.

Tous les documents de la Série de documents de recherche sur l'analyse économique font l'objet d'une révision interne et d'une révision par les pairs. Cette démarche vise à s'assurer que les documents sont conformes au mandat de Statistique Canada à titre d'organisme statistique public et qu'ils adhèrent à des normes généralement reconnues régissant les bonnes méthodes professionnelles.

Comité de révision des publications
Direction des études analytiques, Statistique Canada
24^{e} étage, Immeuble R.-H. Coats
Ottawa, Ontario, K1A 0T6
(613) 951-1804

Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Opération canadiennes à l'étranger 1999 à 2001

par

Michael Marth

11F0027 N° 013
ISSN : 1703-0412
ISBN : 0-662-89100-7

N° 013

Division de la balance des paiements
22e étage, Immeuble de R.H. Coats
Statistique Canada
Ottawa, K1A 0T6
art.ridgeway@statcan.ca
téléphone: (613) 951-8907 ou
(613) 951-1855
Télécopieur : (613) 951-9031

Mai 2003

Ce document reflète les opinions de l'auteur uniquement et pas nécessairement celles de Statistique Canada.

Also available in English

Table des matières

Résumé iv
Sommaire 1
Contexte et couverture 3
Présence commerciale par rapport aux exportations transfrontalières 4
Activités industrielles 7
Régions géographiques 9
Composition biens/services des sociétés affiliées à l'étranger 10
Taille des sociétés affiliées à l'étranger 10
Qualité des données 13
Annexe 14
Analyse économique documents de recherche 16

Résumé

Les biens et services canadiens peuvent être vendus sur les marchés internationaux soit au moyen d'exportations transfrontalières, soit grâce aux sociétés affiliées à l'étranger. Pour les exportations transfrontalières, les entreprises canadiennes produisent les biens et services au Canada et les exportent sur les marchés étrangers. Les ventes effectuées par les sociétés affiliées à l'étranger requièrent l'établissement d'une présence commerciale sur les marchés étrangers à partir de laquelle sont effectuées les transactions commerciales.

Les statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger (FATS selon l'acronyme anglais) mesurent à la fois les activités (i) des sociétés affiliées de propriété étrangère au Canada et (ii) des sociétés affiliées d'entreprises canadiennes faisant affaire à l'étranger. Le présent texte porte sur les activités des sociétés affiliées de multinationales canadiennes à l'étranger, ou FATS à l'étranger[1]. Il se veut le suivi d'un précédent rapport intitulé *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – 1999, La livraison des biens et des services sur les marchés internationaux*[2].

La mondialisation continue de l'économie planétaire et la multiplication des accords commerciaux ont fait naître le besoin de ce type d'information. Avec cette deuxième publication de données sur les FATS, les données de 2000 et 2001 s'ajoutent à celles de 1999 publiées l'an dernier. La comparaison des données sur les FATS avec les exportations transfrontalières permet d'approfondir l'analyse de la relation entre les exportations et les investissements directs à l'étranger[3]. D'autres caractéristiques comme l'activité industrielle, l'emplacement, la composition biens/services et la taille des sociétés affiliées sont présentées dans le cadre de l'analyse descriptive d'ensemble.

Mots clés : les statistiques sur le commerce des sociétés affiliées sur le commerce à l'étranger, le commerce, les biens, les services, FATS.

[1] Les données comparables sur les activités des entreprises étrangères qui font affaire au Canada ne sont pas encore établies.

[2] *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger – 1999, La livraison des biens et des services sur les marchés internationaux* (11F0027MIF n° 4, gratuit) est accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca).

[3] Les exportations transfrontalières sont les exportations du Canada vers d'autres pays. Les investissements directs à l'étranger sont définis dans l'*Annexe* à la fin du présent rapport.

Sommaire

Le niveau d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) a augmenté considérablement ces dernières années. À la fin de l'année 2001, les IDCE se situaient à 390 milliards de dollars, en hausse de 34 % par rapport à seulement deux ans plus tôt[4]. Les 49 milliards et 25 milliards de dollars d'acquisitions de sociétés étrangères en 2000 et 2001, respectivement, ont été un grand facteur de cette croissance. Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont aussi augmenté considérablement (17 %) sur cette période biennale, atteignant 371 milliards de dollars en 2001. À 945 000 personnes occupées, l'emploi à l'étranger dans les sociétés affiliées à l'étranger reste relativement faible comparativement aux effectifs totaux de 15,1 millions de personnes occupées au Canada à la fin de 2001[5].

Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger et les exportations transfrontalières ont toutes deux connu une croissance importante en 2000 suivi en 2001 par une croissance minime des ventes des sociétés affiliées à l'étranger et même d'un léger recul dans le cas des exportations. À 415 milliards de dollars en 2001, les exportations de biens continuent de dominer (88 %), tandis que les producteurs de biens ont pesé 215 milliards de dollars ou 58 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger en 2001[6]. En outre, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont été beaucoup moins concentrées aux États-Unis que les exportations.

Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger qui sont des fournisseurs de services ont été de 156 milliards de dollars, soit près du triple des 57 milliards de dollars d'exportations transfrontalières de services. En outre, de 1999 à 2001, la part des exportations de services par rapport aux exportations totales a légèrement diminué, passant de 13 % à 12 %, alors que les fournisseurs de services ont vu leur part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger passer de 38 % à 42 %. Cette dernière hausse vient peut-être de ce que les sociétés affiliées à l'étranger qui sont des fournisseurs de services ont eu un taux d'entrée plus élevé que les producteurs de biens. Une autre possibilité est que certains exportateurs de services ont peut-être commencé à fournir leurs services par l'intermédiaire de sociétés affiliées à l'étranger. Cela pourrait s'expliquer en partie par la nature du service, car certains services sont plus faciles à vendre par l'intermédiaire de sociétés affiliées à l'étranger étant donné qu'il faut un contact étroit et continu entre les fournisseurs de services et leurs clients[7].

En 2001, le secteur de la fabrication a eu 172 milliards de dollars ou près de la moitié (46 %) des ventes des sociétés affiliées à l'étranger. Les sous-secteurs du matériel

---

[4] Les IDCE mesurent la valeur comptable selon les états financiers des entreprises dans lesquelles s'effectuent les investissement directs. Pour les données les plus récentes, voir *Le Quotidien*, 26 mars 2003, Statistique Canada, n° 11-001-XIF au catalogue, ISSN 0827-0465.

[5] *Information population active,* Statistique Canada, n° 71-001-XIF au catalogue.

[6] *Balance des paiements internationaux du Canada,* quatrième trimestre de 2002, tableau A, n° 67-001-XPB au catalogue.

[7] *Survey of Current Business*, octobre 2002, p. 68, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.)

informatique et des métaux de première transformation ont eu, ensemble, un peu plus du quart du total des ventes de la fabrication.

Les ventes aux États-Unis ont chuté de 9 milliards de dollars en 2001, mais elles représentaient quand même toujours près des deux tiers (63 %) des ventes des sociétés affiliées à l'étranger.

Près de la moitié (46 %) du total des ventes sont revenues aux 3 % de sociétés affiliées à l'étranger dont les investissements directs représentaient une valeur comptable supérieure à 500 millions de dollars.

Contexte et couverture

Une présentation détaillée des raisons d'être de ces statistiques ainsi que d'une proposition relative à la manière de les mesurer font l'objet d'un document de recherche intitulé *Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger – Mesure de la mondialisation économique, Point de vue canadien – de la recherche à la réalité* (www.statcan.ca – Produits et services – Documents de recherche – Comptes nationaux – Division de la balance des paiements).

La qualité des données de ce rapport s'est considérablement améliorée. L'adoption d'une nouvelle approche méthodologique a permis de réviser les données de 1999 déjà publiées (voir note en fin de texte sur la *Qualité des données*).

Pour mesurer les FATS des entreprises canadiennes faisant affaire à l'étranger, la Division de la balance des paiements a perfectionné le système statistique qui mesure les investissements directs canadiens à l'étranger. Toutes les entreprises qui ont reçu le questionnaire intitulé *Capitaux investis à l'étranger par les entreprises canadiennes* (environ 1 620 pour 2001) ont été priées de faire état de l'emploi et des ventes de chacune de leurs filiales, succursales, coentreprises et sociétés affiliées (soit près de 4 500 entités étrangères pour 2001).

Nous n'avons inclus que les données des sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire (SAEPM) (voir « Propriété » à l'*Annexe* ci-jointe), afin de nous conformer aux pratiques internationales relatives à la mesure des FATS. Pour des raisons opérationnelles, les institutions de dépôt et les succursales étrangères d'entreprises ont été exclues des estimations de 1999 à 2001. Par conséquent, à moins d'indication contraire, toutes les données concernent les SAEPM n'appartenant pas au secteur bancaire.

Pour l'année de déclaration 2001, l'univers des SAEPM hors secteur bancaire comprenait 1 392 entreprises canadiennes, dont la déclaration a porté sur les activités de 3 773 sociétés affiliées à l'étranger. Ces sociétés affiliées font affaire dans plus de 135 pays, et représentaient 85 activités industrielles différentes (au niveau des trois chiffres du SCIAN)[8].

Il y a deux réserves importantes à retenir dans l'examen des données du présent rapport. Les chiffres des ventes et de l'emploi des SAEPM hors secteur bancaire sont attribués en totalité : il n'y a pas de correction pour les cas de propriété à moins de 100 %. En second lieu, les ventes sont attribuées aux pays indiqués par la société répondante dans le questionnaire. Si les données sur les ventes qu'une entreprise a faites dans un pays tiers sont consolidées avec celles d'une filiale principale qu'elle a dans un autre pays, les ventes sont attribuées au pays de la filiale principale. Ces concepts et d'autres sont développés dans l'*Annexe* ci-jointe.

[8] Le SCIAN est le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord. Les sociétés devaient utiliser ces codes pour désigner l'activité industrielle principale de leurs entités étrangères. Les États-Unis utilisent le SCIAN pour mesurer les opérations de leurs sociétés affiliées à l'étranger également.

Présence commerciale par rapport aux exportations transfrontalières

Les ventes et les exportations des sociétés affiliées à l'étranger suivent une même courbe

Malgré le caractère limité des données (c.-à-d. seulement 3 ans), il semble y avoir une relation complémentaire possible entre le niveau global des ventes et des exportations des sociétés affiliées à l'étranger. En effet, plusieurs études ont conclu à la complémentarité du commerce et des investissements directs à l'étranger[9].

Les comparaisons directes entre les ventes et les exportations des sociétés affiliées à l'étranger ne seraient pas exactes, vu que les premières sont fondées sur les activités industrielles, et les secondes sur la classification des produits. Cependant, l'analyse des secteurs où les changements ont eu lieu peut permettre de dégager les similarités qui peuvent exister.

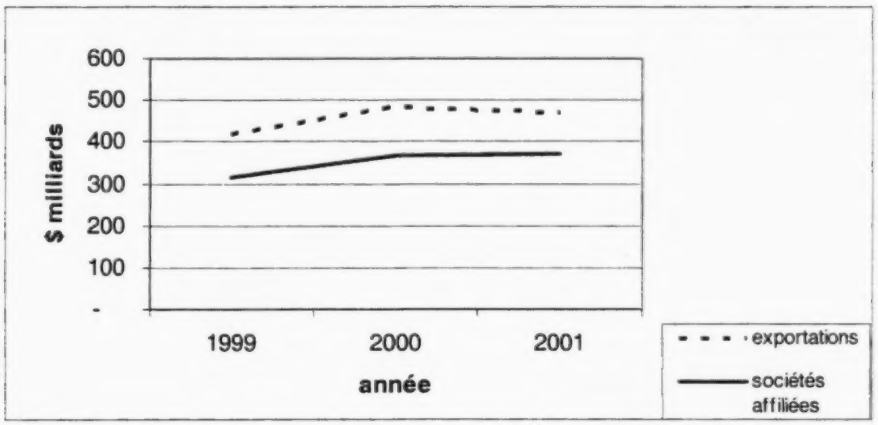
Le grand moteur de la hausse considérable des exportations (15 %) de 1999 à 2000 a été les exportations d'énergie vers le marché américain. L'augmentation des ventes des sociétés affiliées à l'étranger est survenue dans la fabrication et la finance et les assurances, et dans certaines autres industries de services[10]. Il n'y a donc pas de relation évidente par secteur d'activité en 2000. Mais, en 2001, les exportations globales ont chuté de 2 % à cause de la faible demande de machines et de matériel et, dans une certaine mesure, de produits forestiers. Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont subi leur plus forte chute (en dollars) dans le secteur de la fabrication (-4 %). Le même repli observé du côté des exportations de machines et de matériel et des ventes du secteur de la fabrication accrédite la notion d'un certain lien entre le commerce transfrontalier et les ventes des sociétés affiliées par secteur d'activité. De plus, des tracés semblables de tendance dans le graphique ci-dessous démontrent une relation complémentaire pour la période analysée.

---

[9] Une de ces études est d'Industrie Canada : *Perspectives sur le libre-échange nord-américain,* « Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada », Walid Hejazi et A. Edward Safarian, Université de Toronto, avril 1999.

[10] Les données du secteur des assurances sont présentées en fonction des primes brutes et des règlements de sinistres. Pour plus d'information, prière de consulter *Le commerce international de services du Canada, 2001*, p. 57, Statistique Canada, n° 67-203-XPB au catalogue.

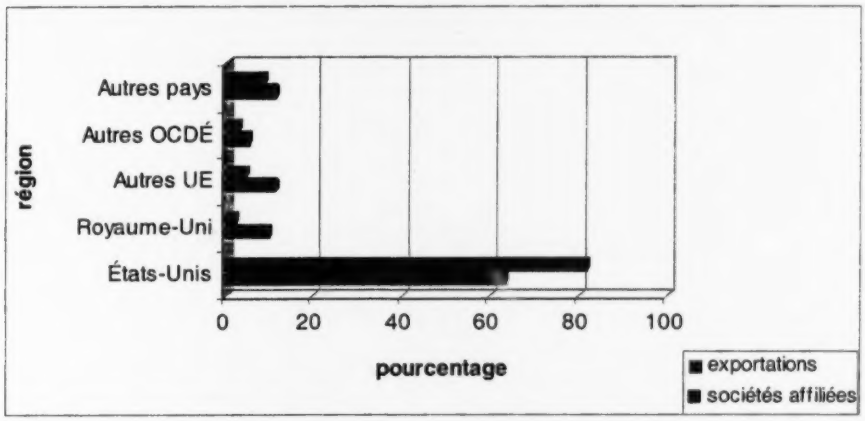
Graphique 1: Ventes des sociétés affiliées versus exportations



Les ventes des sociétés affiliées à l'étranger sont moins concentrées que les exportations

En 2001, environ 82 % de l'ensemble des exportations transfrontalières sont allées aux États-Unis, comparativement à 63 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger sur les marchés américains. En outre, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger étaient plus également réparties entre les autres régions (voir le graphique ci-après). Les données pour le Royaume-Uni éclairent peut-être le mieux ce point. Les 36 milliards de dollars de ventes des sociétés affiliées à l'étranger ont représenté 10 % de l'ensemble des ventes, tandis que les 10 milliards de dollars d'exportations vers le Royaume-Uni n'ont représenté que 2 % de l'ensemble des exportations. Les récentes acquisitions au Royaume-Uni ont contribué à l'atteinte de ce niveau de 10% des ventes de sociétés affiliées. Les données révèlent également que le degré de concentration géographique varie entre les exportations de services et les exportations de biens. Lorsqu'on isole les exportations de services, la concentration géographique (des exportations de services) diminue considérablement. Les États-Unis ne reçoivent alors que 59 % des exportations axées sur les services, tandis que la part du Royaume-Uni passe de 2 % à 7 %, ce qui correspond davantage aux ventes des sociétés affiliées à l'étranger. En général, la concentration géographique des exportations est moins grande dans le cas des services que dans celui des biens.

Graphique 2 : Destination des exportations versus ventes des sociétés affiliées, 2001

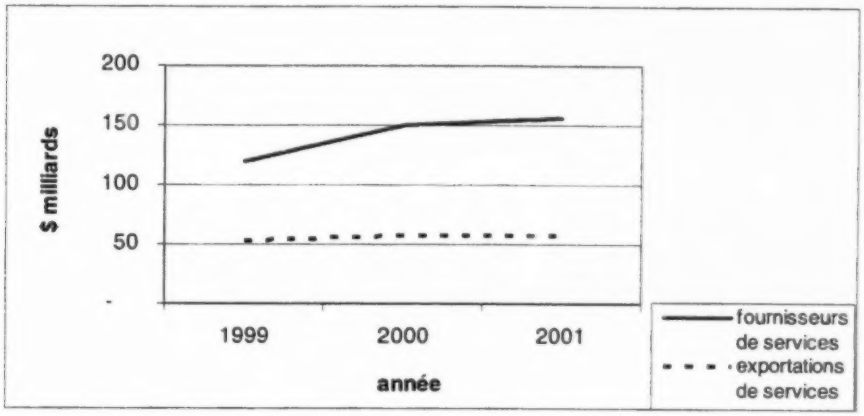


Le secteur des services a souvent besoin d'une présence commerciale

Les biens et services par mode de prestation—présence commerciale ou exportations canadiennes—continuent de différer. En 2001, 415 milliards de dollars ou 88 % des exportations transfrontalières étaient des biens, et seulement 57 milliards de dollars ou 12 % étaient des services. Cela se compare à 215 milliards de dollars ou 58 % des ventes des sociétés affiliées à l'étranger par les producteurs de biens et à 156 milliards de dollars ou 42 % par les fournisseurs de services.

S'il est clair que le commerce transfrontalier demeure plus considérable que les ventes des sociétés affiliées à l'étranger, il l'est tout autant que les fournisseurs de services choisissent souvent d'établir une présence commerciale sur le marché étranger. De 1999 à 2001, la part des exportations de services a connu un léger repli qui l'a ramenée de 13 % à 12 %, alors que les fournisseurs de services ont vu leur part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger passer de 38 % à 42 %. Cette tendance peut s'observer dans le graphique ci-après.

Graphique 3 : Ventes des fournisseurs de services versus exportation de services



Activités industrielles

Le secteur de la fabrication demeure le poids lourd industriel

À 371 milliards de dollars en 2001, les ventes des sociétés affiliées à l'étranger étaient en hausse de 1 % au niveau d'ensemble par rapport à l'année 2000. L'augmentation des ventes dans la finance et les assurances, ainsi que dans l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz, a été presque effacée par la diminution des ventes dans la fabrication[11].

Le secteur de la fabrication est intervenu pour 172 milliards de dollars ou près de la moitié (46 %) des ventes. Les sous-secteurs du matériel informatique et des métaux de première transformation ont pesé, ensemble, pour un peu plus du quart des ventes du secteur de la fabrication. Le secteur de la finance et des assurances a représenté 14 % des ventes de 2001, ce qui est nettement supérieur à ses 10 % de 1999. D'autres secteurs dignes de mention sont l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz (10 % des ventes) et l'information et l'industrie culturelle (9 %).

[11] La finance et les assurances excluent le SCIAN 5221 – Intermédiation financière par le biais de dépôts.

Tableau 1 : Ventes, par classe, 1999 à 2001 [12]

	1999		2000		2001	
	Millions $	%	Millions $	%	Millions $	%
Agriculture, foresterie, pêche et chasse*	834	0,3	546	0,1	487	0,1
Extraction minière et extraction pétrolière et gazière*	33 395	10,6	31 225	8,5	36 954	10,0
Services publics et construction*	5 904	1,9	6 740	1,8	5 325	1,4
Fabrication	156 070	49,3	179 164	48,7	171 962	46,3
Commerce de gros	13 229	4,2	11 157	3,0	13 311	3,6
Commerce de détail	4 392	1,4	3 901	1,1	4 456	1,2
Transport et entreposage	8 502	2,7	12 716	3,5	11 417	3,1
Information et industrie culturelle	30 060	9,5	30 821	8,4	32 502	8,8
Finance (à l'exclusion du secteur bancaire) et assurances	32 653	10,3	46 701	12,7	51 704	13,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	5 247	1,7	8 717	2,4	8 953	2,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	7 111	2,2	12 309	3,3	9 793	2,6
Autres services	18 967	6,0	23 644	6,4	24 274	6,5
Total	**316 364**	**100,0**	**367 641**	**100,0**	**371 138**	**100,0**

* Biens seulement – Les services sont compris dans Autres

L'emploi dans l'ensemble des sociétés affiliées à l'étranger était en hausse de 39 000 personnes ou 4 % en 2001. L'extraction minière et l'extraction pétrolière et gazière, avec le commerce de gros et les services professionnels, scientifiques et techniques, représentaient une part considérable de l'augmentation. Pour la majorité des secteurs, les données sur l'emploi vont dans le sens de celles sur les ventes ci-dessus. Il y a cependant une exception dans le secteur de la finance et des assurances, où les ventes représentent une proportion nettement plus grande que celle de l'emploi.

Tableau 2 : Emploi, par classe, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%	Milliers d'emplois	%
Agriculture, foresterie, pêche et chasse*	1	0,1	1	0,1	1	0,1
Extraction minière et extraction pétrolière et gazière*	89	11,6	99	10,9	126	13,3
Services publics et construction*	5	0,7	8	0,9	11	1,2
Fabrication	360	47,1	457	50,4	444	47,0
Commerce de gros	20	2,6	20	2,2	29	3,0
Commerce de détail	5	0,7	7	0,8	6	0,6
Transport et entreposage	21	2,7	29	3,2	35	3,7
Information et industrie culturelle	75	9,8	82	9,1	82	8,7
Finance (à l'exclusion du secteur bancaire) et assurances	42	5,5	47	5,2	37	3,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	15	2,0	29	3,2	42	4,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	11	1,4	13	1,4	16	1,7
Autres services	120	15,7	114	12,6	116	12,3
Total	**764**	**100,0**	**906**	**100,0**	**945**	**100,0**

* Biens seulement – Les services sont compris dans Autres

[12] Le total des ventes pour 1999 a été révisé à la hausse, à 316 milliards de dollars, essentiellement suite à un changement de méthodologie (pour plus d'information voir la note en fin de texte sur la *Qualité des données*).

Régions géographiques

Les sociétés affiliées à l'étranger connaissent une vigoureuse croissance en Europe

L'Europe dans son ensemble a connu la plus forte augmentation de toutes les régions. Sous la poussée d'acquisitions récentes, le Royaume-Uni a vu ses ventes croître de 16 %, si bien que sa part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger a progressé de 2 % et atteint 10 % en 2001. Les ventes aux États-Unis ont chuté de 9 milliards de dollars en 2001, mais elles représentent toujours néanmoins près des deux tiers (63 %) du total. Toutes les autres régions ont vu leurs ventes augmenter ou demeurer stables en 2001.

Tableau 3 : Ventes, par secteur géographique, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliards $	**%**	**Milliards $**	**%**	**Milliards $**	**%**
États-Unis	204	65	243	66	234	63
Royaume-Uni	24	8	31	8	36	10
Autres pays de l'Union européenne	38	12	36	10	41	11
Autres pays de l'OCDE	14	4	17	5	19	5
Autres pays	36	11	41	11	41	11
Total	**316**	**100**	**368**	**100**	**371**	**100**

Les États-Unis, le Royaume-Uni et les autres pays de l'UE ont tous connu des hausses de l'emploi de 5 % à 10 % en 2001, tandis que la région de l'OCDE et les autres pays ont subi une légère baisse.

Tableau 4 : Emploi, par secteur géographique, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	**%**	**Milliers d'emplois**	**%**	**Milliers d'emplois**	**%**
États-Unis	475	62	551	61	575	61
Royaume-Uni	51	7	80	9	88	9
Autres pays de l'Union européenne	69	9	78	9	87	9
Autres pays de l'OCDE	48	6	72	8	71	8
Autres pays	121	16	125	14	124	13
Total	**764**	**100**	**906**	**100**	**945**	**100**

* Les chiffres ayant été arrondis, il peut y avoir de légers écarts dans les pourcentages.

Composition biens/services des sociétés affiliées à l'étranger

Les ventes de biens pèsent plus lourd que celles des services, mais pour combien de temps?

L'écart entre les biens et les services dans les ventes des sociétés affiliées à l'étranger s'est resserré depuis deux ans. La proportion est maintenant de 58/42, comparativement à 62/38 en 1999. La proportion biens/services pour l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger est plus grande que celle des ventes, soit 62/38, en 2001. Un facteur qui pourrait expliquer la tendance récente au rétrécissement est la notion déjà évoquée selon laquelle certains fournisseurs de services ont plus tendance à établir une présence commerciale. Une autre possibilité est que le secteur des services en général a dépassé le secteur des biens en 2000-2001. Les États-Unis, qui étaient le premier marché géographique des sociétés affiliées à l'étranger, ont connu un plus fort taux de variation de leur PIB réel pour 2000 dans les industries de services que dans celles de biens[13].

Tableau 5 : Ventes, biens par opposition à services, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Millions $	**%**	**Millions $**	**%**	**Millions $**	**%**
Producteurs de biens	196 203	62	217 675	59	214 728	58
Fournisseurs de services	120 161	38	149 966	41	156 410	42
Total	**316 364**	**100**	**367 641**	**100**	**371 138**	**100**

Tableau 6 : Emploi, biens par opposition à services, 1999 à 2001

	1999		2000		2001	
	Milliers d'emplois	**%**	**Milliers d'emplois**	**%**	**Milliers d'emplois**	**%**
Producteurs de biens	455	60	565	62	582	62
Fournisseurs de services	309	40	341	38	363	38
Total	**764**	**100**	**906**	**100**	**945**	**100**

Taille des sociétés affiliées à l'étranger

Les grandes sociétés affiliées déterminent les nombres

L'expression « gros n'est pas nécessairement meilleur » est peut-être vraie ou peut-être fausse, mais il semble bien que gros est bel et bien meilleur dans le cas des ventes des sociétés affiliées à l'étranger. Près de la moitié (46 %) de toutes les ventes ont été attribués aux 3 % de sociétés affiliées à l'étranger dont les investissements directs avaient

[13] De 1999 à 2000, le taux de variation du PIB réel a été de 5,4 % pour les industries de services et de 2,9 % pour les industries de biens. *Survey of Current Business*, novembre 2001, p. 18, publié par le Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.)

une valeur comptable supérieure à 500 millions de dollars. Le fait que ces sociétés affiliées à l'étranger représentaient 67 % du total des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) ne surprend pas[14].

L'emploi suit une tendance analogue : les sociétés affiliées à l'étranger qui ont les plus grandes valeurs comptables représentent la majorité de l'emploi. Une observation intéressante est que les plus petites sociétés affiliées à l'étranger (moins de 25 millions de dollars) ne représentaient que 1 % des IDCE, mais généraient 13 % des ventes et 19 % de l'emploi. Quant à la valeur des IDCE, elle est tout à fait sans rapport avec les trois autres fourchettes de valeur.

Tableau 7 : Certains pourcentages, par valeur comptable des investissements directs, moyenne triennale*

SAEPM hors secteur bancaire Valeur comptable des investissements directs	N^bre de sociétés affiliées (%)	Valeur des IDCE (%)	Ventes (%)	Emploi (%)
Plus de 500 millions $	3	67	46	39
100 à 499 millions $	7	23	28	28
25 à 99 millions $	12	9	13	14
Moins de 25 millions $	78	1	13	19
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

* La moyenne triennale est jugée acceptable vu qu'il y a peu de variation des répartitions entre les trois années observées.

Les fournisseurs de services sont plus nombreux, mais ont une part plus restreinte des ventes et de l'emploi

D'après les données de 2001 (et celles de 1999 et de 2000 présentent des résultats très semblables), les fournisseurs de services représentaient plus de la moitié (53 %) de toutes les entités de sociétés affiliées à l'étranger et 55 % des investissements directs à l'étranger. Comme nous l'avons déjà vu, les fournisseurs de services n'intervenaient que pour 42 % des ventes et 38 % de l'emploi (tableaux 5 et 6).

Le nombre d'entités de sociétés affiliées à l'étranger est très semblable pour les biens et les services dans chacune des quatre fourchettes de valeur comptable des investissements directs (tableau 8). La seule variation est du côté des plus petites sociétés affiliées, où 41 % des sociétés affiliées à l'étranger sont des fournisseurs de services et 36 % des producteurs de biens.

La part de valeur des IDCE pour les grandes sociétés affiliées à l'étranger est de 39 % dans le cas des fournisseurs de services comparativement à 29 % pour les producteurs de biens. Étant donné que la représentation des grandes sociétés affiliées est la même (2 %)

[14] De par leur nature même, le gros des investissements directs sont concentrés dans un nombre relativement restreint d'entreprises. Les résultats de l'enquête le confirment : les 100 plus grandes sociétés (5 % de la couverture) avaient 80 % de la valeur totale des investissements directs. *Bilan des investissements internationaux du Canada 2001*, p. 29.

dans les biens et les services, ce doit être que, en moyenne, le plus grand fournisseur de services avait un plus gros investissement que son homologue du côté des biens. Dans les plus grandes sociétés affiliées (plus de 500 millions de dollars), environ un tiers de la valeur des IDCE des fournisseurs de services appartenait à la finance et aux assurances. Le secteur de l'information et de l'industrie culturelle était important également, représentant 26 % de la valeur des IDCE des fournisseurs de services dans cette fourchette de valeur comptable. Les producteurs de biens étaient encore plus concentrés, le secteur de la fabrication pesant plus des deux tiers (69 %) de la valeur des IDCE parmi les plus grandes sociétés affiliées.

Les producteurs de biens ont eu une plus grande part des ventes des sociétés affiliées à l'étranger dans chaque fourchette de valeur comptable, mais l'écart le plus sensible s'observait dans les grandes sociétés affiliées. Les producteurs de biens de la catégorie des plus grandes sociétés affiliées avaient 29 % des ventes, tandis que les fournisseurs de services n'en avaient que 20 %.

L'emploi dans les plus grandes sociétés affiliées à l'étranger était plus concentré dans les biens que dans les services. Dans les plus grandes sociétés affiliées, les producteurs de biens avaient 29 % de l'emploi des sociétés affiliées à l'étranger, et les fournisseurs de services 13 %.

Dans le cas des ventes et de l'emploi, c'est le secteur de la fabrication qui a la plus grande influence sur les chiffres. Environ 82 % des ventes et 73 % de l'emploi dans les plus grandes sociétés affiliées à l'étranger qui sont des producteurs de biens reviennent au secteur de la fabrication. On pourrait faire valoir que la portée et la taille de ce secteur ont, comme telles, beaucoup à voir à la position dominante parmi des sociétés affiliées à l'étranger qui sont productrices de biens.

Tableau 8 : Certains pourcentages, par valeur comptable des investissements directs, biens et services, 2001

SAEPM hors secteur bancaire	N^bre de sociétés affiliées (%)		Valeur des IDCE (%)		Ventes (%)		Emploi (%)	
Valeur comptable des investissements directs	**Biens**	**Services**	**Biens**	**Services**	**Biens**	**Services**	**Biens**	**Services**
Plus de 500 millions $	2	2	29	39	29	20	29	13
100 à 499 millions $	4	4	12	11	14	13	15	13
25 à 99 millions $	6	6	4	4	6	4	7	5
Moins de 25 millions $	36	41	0	1	8	6	11	8
Total	**47**	**53**	**45**	**55**	**58**	**42**	**62**	**38**

* Les chiffres ayant été arrondis, il peut y avoir de légers écarts dans les chiffres sus-indiqués.

** Les données de ce tableau ne se rapportent qu'à 2001. Par conséquent, il n'y aura pas de rapprochement précis avec les données de moyenne triennale présentées au tableau 7.

Qualité des données

La couverture de la base de sondage des SAEPM n'appartenant pas au secteur bancaire, qui repose sur l'ensemble des entreprises ayant reçu le questionnaire, est qualifiée ailleurs d'« assez exhaustive ». (*La balance des paiements internationaux et le bilan des investissements internationaux du Canada : Concepts, sources, méthodes et produits*, 67-506-XPF, p. 102).

Il a fallu réviser les estimations de l'année de référence 1999 après qu'une analyse plus poussée eût révélé que les modèles d'imputation semblaient sous-estimer l'emploi et les ventes des grandes sociétés affiliées à l'étranger. De nouveaux modèles ont été proposés et vérifiés, parmi lesquels on en a choisi un qui permettait d'imputer des valeurs plus raisonnables pour les sociétés affiliées à l'étranger de toutes les tailles. Le modèle retenu a alors servi à générer les estimations pour les années de référence 2000 et 2001. Par souci de comparabilité, on a appliqué les mêmes modèles pour générer des estimations révisées pour l'année de référence 1999.

Pour l'année de référence 2000 (1999 et 2001 étant très semblables), on a adressé des questionnaires à quelque 1 400 entreprises non bancaires ayant des sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire, dont environ 672 (48 %) ont retourné un questionnaire rempli ou partiellement rempli. Cependant, cette réponse représentait quelque 2 200 sociétés affiliées à l'étranger sur 3 800 (58 %). On utilise des sources de données administratives et autres pour améliorer la qualité d'ensemble des données. Ces sources peuvent comprendre des rapports annuels, des états financiers, des communiqués et des rapports d'investissements.

Pour maximiser l'exactitude des résultats, on a obtenu les données qui n'ont pas été recueillies pour une année de référence particulière en appliquant les valeurs de l'année précédente (sans correction), ou en exploitant des données de sources administratives, selon leur disponibilité. Les valeurs manquantes des réponses partielles ont été imputées à l'aide de modèles de régression déterministes. Les données des réponses complètes (à l'exclusion des données imputées des années de référence antérieures) ont servi à la création et à la validation des modèles de régression. Sur les 3 668 sociétés affiliées à l'étranger dans l'année de référence 2000 dont les données étaient exploitables, des valeurs imputées des ventes ont été générées pour 1 851 (50 %) sociétés affiliées; des valeurs imputées de l'emploi ont été générées pour 1 857 (51 %) sociétés affiliées.

Pour compenser pour les sociétés affiliées, pour lesquelles il n'y avait pas de données disponibles, on a utilisé une correction de poids dans le cadre du processus d'estimation. Pour éviter tout effet indu des plus grandes sociétés affiliées, pour lesquelles les données étaient disponibles, on a attribué un poids de 1 à ces sociétés affiliées.

Tous les résultats publiés par groupes de secteurs ont un coefficient de variation de 10 % ou moins. Étant donné les distributions fortement biaisées positivement des ventes et de l'emploi, la magnitude de ce seuil est raisonnable pour une enquête de cette dimension. De même, il y avait suffisamment de données disponibles (minimum de 20 valeurs observées), tirées soit des réponses au questionnaire soit d'autres sources, dans chacun des groupes de secteurs pour que la qualité des données soit considérée comme acceptable ou mieux.

Annexe[15]

Propriété

Les sociétés affiliées à l'étranger à participation majoritaire, c'est-à-dire les entreprises dont l'investisseur direct est propriétaire de plus de 50 % des actions comportant un droit de vote, constituent l'univers des FATS. Les variables économiques sont attribuées intégralement à un seul pays et ne sont pas divisées selon la propriété des actions.

Pays d'origine

La plupart des pays compilent des statistiques sur les investissements directs à l'étranger en suivant la 5^{e} édition du BPM[16], qui recommande que les statistiques du bilan des investissements directs soient affectées au pays investisseur ou à l'hôte immédiat. Par conséquent, étant donné la situation actuelle, l'hôte immédiat sera considéré comme la façon la plus pratique de produire des FATS. À long terme, la méthode du bénéficiaire effectif ultime est préconisée. Idéalement, les pays utiliseraient les deux manières pour satisfaire des besoins analytiques différents.

Classification – Produit ou industrie

L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) exige que les renseignements sur les ventes de services effectuées par des sociétés affiliées à l'étranger utilisent le produit comme base. Toutefois, à l'heure actuelle, aucun pays ne peut arriver à recueillir suffisamment de données à ce niveau. Le nouveau *Manuel des statistiques du commerce international des services* recommande que les compilateurs utilisent, pour le moment, la branche d'activité ou l'activité économique. La classification du SCIAN est utilisée pour la collecte de l'activité de chacune des sociétés affiliées à l'étranger dans les FATS canadiennes.

Variables économiques

(i) Ventes ou recettes d'exploitation brutes

Il s'agit d'une des variables les plus importantes des FATS. Les entreprises sont priées de ne pas inclure le revenu d'investissements dans les recettes d'exploitation brutes, étant donné que celui-ci diffère sur le plan conceptuel des ventes. Des instructions particulières sont fournies aux banques, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de portefeuille, la définition des ventes étant dans leur cas plus complexe.

(ii) Emploi

Les entreprises sont priées de faire état du nombre annuel moyen d'employés dans chacune de leurs sociétés affiliées à l'étranger.

Investissements directs à l'étranger (IDE)

Les IDE sont des investissements d'une entité résidente d'une économie qui obtiennent une participation durable dans une entreprise résidente d'une autre économie. La participation durable suppose l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur

---

[15] Certaines des définitions et certains des concepts sont un résumé de *Statistiques du commerce des sociétés affiliées à l'étranger—Mesure de la mondialisation économique, Point de vue canadien—de la recherche à la réalité.*

[16] *Balance of Payments Manual,* 5th Edition, Fonds monétaire international, 1993.

direct et l'entreprise et un degré important d'influence de l'investisseur sur la gestion de l'entreprise. IDE à l'étranger est synonyme d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE).

Analyse économique documents de recherché

2003	
11F0027MIF2003013	Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger - Opérations canadiennes à l'étranger 1999 à 2001
11F0027MIF2003010	Une approche frontière de la productivité multifactorielle au Canada et aux États-Unis
11F0027MIF2003008	Vaincre les distances, vaincre les frontières : comparaison des échanges régionaux en Amérique du Nord
11F0027MIF2003005	Volatilité de l'emploi au niveau régional dans le secteur canadien de la fabrication : les effets de la spécialisation et du commerce
2002	
11F0027MIF2002009	L'impact des émissions de gaz à effets de serre sur la croissance de la productivité au Canada, 1981-1996 - Une approche expérimentale
11F0027MIF2002007	Prise en compte des émissions de gaz à effet de serre dans le cadre conventionnel d'estimation de la productivité
11F0027MIF2002004	Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger - 1999 : la livraison des biens et des services sur les marchés internationaux
11F0027MIF2002003	L'importance accrue des producteurs plus petits dans le secteur de la fabrication : comparaison Canada/États-Unis
11F0027MIF2002002	Parité de pouvoir d'achat : le cas du Canada et des États-Unis
11F0027MIF2002001	Une comparaison de la croissance économique au Canada et aux États-Unis à l'âge de l'information, 1981-2000 : l'importance de l'investissement dans les technologies de l'information et des communications